

Südkoreas Direktinvestitionen in der ASEAN

Köllner, Patrick

Veröffentlichungsversion / Published Version

Zeitschriftenartikel / journal article

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:

GIGA German Institute of Global and Area Studies

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Köllner, P. (1996). Südkoreas Direktinvestitionen in der ASEAN. *Korea - Politik, Wirtschaft, Gesellschaft*, 164-191.
<https://doi.org/10.11588/kjb.1996.0.2645>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY-SA Lizenz (Namensnennung-Weitergabe unter gleichen Bedingungen) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:
<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY-SA Licence (Attribution-ShareAlike). For more Information see:
<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0>

Südkoreas Direktinvestitionen in der ASEAN

Patrick Köllner

Seit den späten 80er Jahren ist die Republik Korea (fortan: Südkorea) in signifikantem Maße als Investor in Südostasien und darüber hinaus in Erscheinung getreten. Ende 1995 überschritt der akkumulierte Betrag der südkoreanischen Investitionen im Ausland die Grenze von 10 Mrd. US\$. Wichtigster Empfänger von südkoreanischen Direktinvestitionen (DI) in der südostasiatischen Region ist traditionell Indonesien, aber seit der Normalisierung der diplomatischen Beziehungen zwischen Südkorea und der Sozialistischen Volksrepublik Vietnam 1992 sind auch die südkoreanischen Investitionen in Vietnam durch eine besondere Dynamik gekennzeichnet.

Im folgenden sollen die Ursachen, der Verlauf sowie die jüngsten Entwicklungen und Perspektiven der DI Südkoreas in der ASEAN im allgemeinen und in Vietnam im besonderen analysiert werden. Dabei werden zunächst die Entwicklung und die gegenwärtige Situation der südkoreanischen Direktinvestitionen auf der Makro- und der Industrieebene skizziert, wobei auch der Frage nach den die DI auslösenden Faktoren nachgegangen wird. Im Anschluß daran wird vor dem Hintergrund der allgemeinen Wirtschaftskooperation zwischen Südkorea und der ASEAN auf die Ursachen des Wachstums, die Charakteristika, die Probleme und die jüngste Entwicklung von südkoreanischen Direktinvestitionen in der ASEAN eingegangen. Nach demselben Muster wird im darauffolgenden Abschnitt der besondere Fall der südkoreanisch-vietnamesischen Investitionsbeziehungen dargestellt, bevor abschließend die Auswirkungen und Perspektiven der südkoreanischen DI in der ASEAN thematisiert werden.

1 Südkoreas Direktinvestitionen im Ausland: Ein Überblick

Bevor im folgenden auf die angebotsseitigen Faktoren eingegangen wird, die zum Wachstum der DI Südkoreas geführt haben, ist es zunächst nötig, den Blick auf die allgemeine Entwicklung sowie die Charakteristika der südkoreanischen DI zu richten. Die erste von der Bank of Korea (BOK) verzeichnete südkoreanische Direktinvestition im Ausland war 1968 ein Projekt im Forstbereich in Indonesien. Aufgrund des Kapitalmangels der Unternehmen und des chronischen Zahlungsbilanzdefizits entwickelten sich in den darauffolgenden Jahren die DI Südkoreas jedoch nur langsam und verblieben auf einem relativ niedrigen Niveau. 1974 wurden in einem Jahr erstmals mehr als 10 Mio. US\$ investiert und 1983 waren es erstmals mehr als 100 Mio. US\$.

Allerdings wurden zwischen 1975 und 1986 im Jahresdurchschnitt nur rund 30 südkoreanische Unternehmen im Rahmen von DI im Ausland aktiv (vgl. Tabelle 1).

Tabelle 1: Südkoreas DI im Ausland 1975 bis Ende Mai 1996

	Genehmigte DI		Tatsächliche DI	
	Fälle	Betrag (in Mio. US\$)	Fälle	Betrag
1975	33	12,6	18	9,7
1976	39	17,7	15	6,3
1977	61	17,7	45	18,7
1978	90	46,6	73	39,5
1979	51	103,1	42	16,4
1980	45	22,8	15	12,8
1981	65	108,9	38	28,8
1982	54	121,4	31	97,5
1983	67	83,0	44	102,6
1984	50	70,0	33	48,2
1985	44	220,0	10	66,5
1986	74	365,0	33	161,2
1987	110	371,1	60	320,9
1988	253	479,3	144	164,1
1989	368	943,3	246	392,4
1990	517	1.624,8	317	813,2
1991	539	1.605,6	430	1.037,2
1992	632	1.210,4	463	1.097,3
1993	1.050	1.872,2	617	1.010,5
1994	1.949	3.722,7	1.407	2.070,8
1995	1.560	4.910,0	n.v.	n.v.
bis Mai 1996	700	2.500,0	584	2.120,0

Anmerkung: n.v. = nicht verfügbar

Quelle: Bank of Korea (1995:238), *Korea Herald*, 3.2, 2.7.96.

Dies änderte sich jedoch ab 1987, als knapp 321 Mio. US\$ in 60 Fällen investiert wurden. Zwei Jahre später waren es dann 392 Mio. US\$ und 246

Projekte. In der ersten Hälfte der 90er Jahre nahm die Zahl der DI-Projekte weiter in beachtlichem Umfang zu und auch der investierte Gesamtbetrag stieg rasch. So wurden 1991 erstmals mehr als 1 Mrd. US\$ in 430 Projekten investiert, 1994 waren es schon mehr als 2 Mrd. US\$ und insgesamt 1.407 Projekte. Nach Angaben des Finanz- und Wirtschaftsministeriums (MOFE) in Seoul wurden schließlich 1995 auf Anmeldebasis 4,9 Mrd. US\$ in 1.560 Fällen im Ausland verzeichnet (vgl. *Korea Herald*, 3.2.96). Wie die BOK im März diesen Jahres verlautbaren ließ, wurden zwischen 1968 und Ende Januar 1996 insgesamt 14,21 Mrd. US\$ in 6.284 DI-Projekten im Ausland angemeldet. Tatsächlich investiert wurden dabei 10,22 Mrd. US\$ in insgesamt 5.327 Projekten (vgl. *Korea Economic Weekly*, 12.2., 11.3.96, *Korea Herald*, 3.2.96).

Mithin ist seit Ende der 80er Jahre ein dramatischer Anstieg der südkoreanischen DI zu konstatieren, der etwa dazu führte, daß das Land seit 1990 (auf Anmeldebasis) beziehungsweise seit 1992 (tatsächliche Projekte) als Nettoinvestor dasteht, d.h. mehr DI im Ausland tätigt, als von ausländischen Unternehmen in Südkorea getätigt werden.¹

Bemerkenswert ist auch, daß die Rücküberweisungen von südkoreanischen DI-Projekten im Ausland einerseits und ausländischen DI-Projekten in Südkorea andererseits zwischen 1992 und Mitte 1995 so gut wie ausgeglichen waren (vgl. *Korea Economic Weekly*, 16.10.95). Im Vergleich mit anderen Nationen ist allerdings die gesamtwirtschaftliche Bedeutung von eigenen Direktinvestitionen im Ausland und ausländischen DI im Inland in Südkorea relativ gering ausgeprägt. So machten nach einer Untersuchung des Ministeriums für Industrie, Handel und Energie (MOTIE) in Seoul die entsprechenden Investitionen zwischen 1990 und 1994 nur 2,0 beziehungsweise 3,3% des südkoreanischen Bruttosozialprodukts (BSP) aus, während im selben Zeitraum ihr Anteil in den USA bei 9,1 und 7,5%, in Japan bei 10 und 0,1% (sic), in Großbritannien bei 26 und 20,5%, in Taiwan bei 7,8 und 5,6% sowie in der traditionellen Operationsbasis für transnationale Unternehmen, Singapur, bei 13,3 und 91% lag (vgl. *Korea Economic Weekly*, 27.11.95).

Worauf ist nun der deutliche Anstieg der südkoreanischen DI seit Ende der 80er Jahre zurückzuführen? In diesem Zusammenhang lassen sich vier zentrale Faktoren anführen, die zum Aufbau von Produktions- und Betriebsstätten im Ausland führten.² Insbesondere für arbeitsintensive Branchen wie Textilien und Bekleidung lag ein wichtiger Beweggrund für internationale Produktion im deutlichen Anstieg der Löhne in der zweiten Hälfte der 80er Jahre (siehe auch *Far. Eastern Economic Review*, 16.3.89). So erhöhten sich alleine zwi-

¹ Dies ergibt sich aus einem Vergleich der entsprechenden Angaben der BOK (1995:238) und des MOFE (1995:3).

² Zum folgenden siehe im Detail Fukagawa (1993:106-113), Lee (1994:286) sowie Shin und Lee (1995:179-180). Das Wachstum der südkoreanischen DI bis in die späten 80er Jahre analysieren Jun und Prendergast (1991), Kasai (1990) sowie Lee und Lee (1991).

schen 1988 und 1990 die Stundenlöhne im Industriedurchschnitt jährlich um 18,5%, im verarbeitenden Gewerbe sogar um durchschnittlich 21,7%, während die Produktivitätsgewinne im selben Zeitraum nur bei durchschnittlich 4,9% lagen.

In absoluten Zahlen ausgedrückt, stiegen die Stundenlöhne im Industriedurchschnitt zwischen 1985 und 1990 von 1,62 US\$ auf 3,46 US\$. Ursächlich für diese deutlichen Lohnanstiege war die Stärkung der Gewerkschaften seit Mitte der 80er Jahre und insbesondere in Folge der 1987 eingeleiteten Demokratisierung. Eine weitere Folge der neuen Freiheiten der Gewerkschaften war der dramatische Anstieg von Streiks in der zweiten Hälfte der 80er Jahre; wurden 1985 noch 265 Arbeitsniederlegungen mit 28.700 beteiligten Arbeitnehmern und 64.300 verlorenen Arbeitstagen registriert, nahmen auf dem Höhepunkt der Arbeitskämpfe, 1989, 409.000 Personen an 1.616 Streiks teil, wobei 6.351.400 Arbeitstage verloren gingen.

Neben starken Lohnsteigerungen und einer Vielzahl von Arbeitskämpfen waren südkoreanische Unternehmen im Exportgeschäft auch von der deutlichen Aufwertung des Won betroffen. Dieser stieg, nicht zuletzt auf Druck der USA, um 8,6% 1987 und um weitere 15,8% 1988. Lag der Wechselkurs zum US\$ noch 1985 bei 890:1, stieg er bis zum Juli 1989 auf 667:1 und pendelte sich in der ersten Hälfte der 90er Jahre bei rund 780:1 ein. Die Aufwertung des Won in der zweiten Hälfte der 80er Jahre begünstigte Direktinvestitionen im Ausland, zudem Südkorea nicht nur an Preiswettbewerbsfähigkeit bei direkten Exporten verlor, insbesondere im wichtigen Abnehmermarkt USA, sondern diese 1989 auch südkoreanische Importe von niedrigeren Zöllen im Rahmen des Allgemeinen Präferenzsystems (GSP) ausnahmen. Südkoreanische Exporte aus Drittländern wie den ASEAN-Flächenstaaten kamen dagegen weiterhin in den Genuß dieser Zollpräferenzen.

Damit ist auch eng die dritte Ursache für den Aufbau von Produktionsstätten im Ausland verbunden. Hierbei ging es um das Ziel, zum einen durch Marktdiversifizierung die direkte Exportabhängigkeit von den USA abzubauen, die auf dem Höhepunkt 1986/87 40% betragen hatte, und zum anderen den damit verbundenen bilateralen Handelsfriktionen entgegenzuwirken. So konnten einerseits durch Produktion vor Ort die Märkte in Südostasien, Nordamerika und Europa besser bedient werden, während andererseits Exporte aus Drittländern wie den ASEAN-Staaten und China nicht zum Problem einer Verschlechterung des in den späten 80er Jahren gegebenen bilateralen Handelsbilanzdefizits der USA führten.

Viertens sind südkoreanische DI seit der zweiten Hälfte der 80er Jahre durch die Liberalisierung der entsprechenden Regierungsvorschriften erleichtert worden. Wurden DI im Ausland bis in die späten 70er Jahre durch restriktive Vorschriften systematisch begrenzt, da die Regierung den Abfluß von Devisen und ein entsprechendes Zurückgehen der inländischen Investi-

tionen befürchtete, begann man zu Beginn der 80er Jahre den Nutzen von DI als Mittel zur Reaktion auf protektionistische Tendenzen in den wichtigsten Exportdestinationen und zur Ergänzung von Exporten zu realisieren. In den frühen 80er Jahren wurden daraufhin das Antragsverfahren vereinfacht, bestehende Restriktionen abgemildert und die Steueranreize für DI-Projekte ausgedehnt.

Erst nachdem Südkorea 1987 erstmals schwarze Zahlen in der Zahlungsbilanz zu verzeichnen begann, wurden jedoch die Vorschriften zu DI im Ausland im größeren Stil umgewandelt. Kleinere DI-Projekte sowie Technologieexporte unter 200.000 US\$ wurden ab 1987 automatisch zugelassen und die Untersuchungen des Regierungskomitees für DI im Ausland auf Projekte von über 5 Mio. US\$ (ab September 1995: 30 Mio. US\$) beschränkt. Zudem wurden in der Folge mit Ausnahmen bestimmter Grundstücksaktivitäten alle sektoralen Direktinvestitionsbeschränkungen aufgehoben, Devisenüberweisungen in das Ausland erleichtert und DI-Vorhaben auch in finanzieller Hinsicht unterstützt (siehe dazu auch Cho 1992:10-11 sowie *Korea Economic Weekly*, 14.8., 23.10.95).

Zwischen 1968 und Ende Januar 1996 lag der industrielle Schwerpunkt der südkoreanischen DI klar im verarbeitenden Gewerbe, das für 71,9% der Fälle und 59,6% des Gesamtbetrages der tatsächlich getätigten DI-Projekte verantwortlich zeichnete. In geographischer Hinsicht lag der Fokus auf Asien, wo auf Anmeldebasis 4.589 Investitionsprojekte im Wert von 6,33 Mrd. US\$ verzeichnet wurden. Es folgten Nordamerika mit 831 Fällen und 4,47 Mrd. US\$, Europa mit 356 Fällen und 1,96 Mrd. US\$ sowie Lateinamerika mit 260 Fällen und 493 Mio. US\$. Getrennt nach Unternehmensgröße dominierten anzahlmäßig kleine und mittlere Unternehmen, die auf Anmeldebasis für 4.314 DI-Projekte (68,7% der Gesamtfälle) verantwortlich waren, aber betragsmäßig nur 2,93 Mrd. US\$ (20,6%) zum Gesamtvolumen beisteuerten (vgl. *Korea Economic Weekly*, 11.3.96).

Stammten bis 1985 anzahlmäßig nur 35,2% der südkoreanischen DI-Projekte von kleinen und mittleren Unternehmen, stieg deren Anteil bis 1991 auf 66,8%, was vor allem auf die verringerten DI-Projekte der bis dahin sehr aktiven kleinen und mittleren Hersteller von Schuhwerk und Textilien zurückzuführen ist (vgl. Chung-hee Lee 1994:286-290; Shin und Lee 1995:186; *Korea Economic Weekly*, 17.4.95). Zwischen 1988 und 1991 lagen diese beiden Branchen mit einem Anteil von durchschnittlich 15,7% an dritter Stelle unter den südkoreanischen DI-Projekten und wurden nur vom Basismetallbereich (27,4%) und vom Metallverarbeitungs- und Maschinenbereich (27,3%) übertroffen (siehe Ryou und Song 1993:7).

Letzterer Bereich, der auch die Elektronikindustrie umfaßt, ist infolge einer Reihe von DI-Projekten von Unternehmen aus dieser Industrie seit 1991 zum sektoralen Schwerpunkt der südkoreanischen Direktinvestitionen im Ausland

geworden. Entsprechend stieg der Anteil der Auslandsproduktion wichtiger südkoreanischer Elektronikprodukte in den vergangenen Jahren stark an, so etwa bei Farbfernsehgeräten von 20% (1993) auf von der Electronic Industries Association of Korea (EIAK) geschätzte 28,8% (1995). Ähnliche Entwicklungen zeigen sich bei Videorecordern (von 17 auf 20%), bei Mikrowellenherden (von 11,7 auf 21,7%), bei Kühlschränken (von 0 auf 14,4%) sowie bei Waschmaschinen (von 0 auf 14,8%) (vgl. *Korea Economic Weekly*, 3.4.95).

Nach Angaben des MOTIE investierten südkoreanische Elektronikunternehmen zwischen 1979 und 1994 auf Anmeldebasis 1,56 Mrd. US\$ in 467 Projekte im Ausland, was 14 beziehungsweise 23,5% der gesamten in diesem Zeitraum angemeldeten DI Südkoreas entsprach. Wertmäßig wurden dabei 91% der südkoreanischen Direktinvestitionen der Elektronikindustrie zwischen 1990 und 1994 getätigt, wobei das MOTIE als Ursachen für den Anstieg die verringerten protektionistischen Tendenzen in den USA und Europa, den starken Yen sowie wachsende Arbeitskosten und den Mangel an Arbeitskräften in Südkorea ausmachte. Mit 197 Fällen lag China an der Spitze der DI-Destinationen, gefolgt von Südostasien (178), Nordamerika (45) und Europa (37). Allerdings führte China auch die Liste der Länder mit den meisten DI im Wert von unter einer Mio. US\$ (132 Fälle) an, gefolgt von Südostasien (121) und Nordamerika (14). Europa konnte dagegen 15 südkoreanische DI-Projekte in der Elektronikindustrie im Wert von über 5 Mio. US\$ verzeichnen, während es in China 13, in Südostasien 11 und in Nordamerika acht waren (vgl. *Korea Economic Weekly*, 31.7.95).

2 Südkoreas Direktinvestitionen in der ASEAN

Einhergehend mit der allgemeinen wirtschaftlichen Dynamik Südkoreas und der ASEAN-Staaten hat der Grad der ökonomischen Verflechtung zwischen den beiden Seiten in den vergangenen Jahren deutlich zugenommen. So erhöhte sich der Anteil der ASEAN am Handel Südkoreas zwischen 1980 und 1993 von 6,6% auf 10%, wobei im letzteren Jahr 11,4% der südkoreanischen Exporte in die ASEAN gingen und 8,6% der Importe des Landes von dort kamen. Die ASEAN war damit Südkoreas viertgrößter Handelspartner nach den USA, Japan und der EU. 1993 erzielte Südkorea ein Handelsbilanzüberschuß von 2,1 Mrd. US\$, wobei bilaterale Handelsüberschüsse gegenüber Singapur (1,6 Mrd. US\$) und Thailand (1,2 Mrd. US\$) bilateralen Handelsdefiziten mit Indonesien und Malaysia (jeweils 0,5 Mrd. US\$) gegenüberstanden (vgl. Tabelle 2).

Bemerkenswert sind die Verschiebungen innerhalb der Struktur des Handels zwischen 1980 und 1993, die vor allem auf den industriellen Strukturwandel in Südkorea und der ASEAN zurückzuführen sind. So erhöhte sich der Anteil von Schwerindustrie- und Chemieprodukten an den südkoreanischen

Exporten in die ASEAN wertmäßig von 52,8 auf 69,5%, während andererseits der Anteil von Rohstoffen an den Exporten der ASEAN nach Südkorea im selben Zeitraum von 65,5 auf 16,5% sank und dafür der Anteil von verarbeiteten Gütern von 9,1 auf 38,7% stieg (vgl. im Detail Wang 1995:1-14, *Korea Economic Weekly*, 4.9.95). Auch das Tempo der Technologieexporte Südkoreas in die Länder der ASEAN hat sich seit Anfang der 80er Jahre deutlich beschleunigt; verzeichneten die südkoreanischen Behörden bis 1981 gerade einen Technologieexport nach Malaysia im Wert von 307.000 US\$, waren es bis einschließlich 1993 bereits 29 solcher Exporte für 8,7 Mio. US\$ nach Malaysia, 49 für 30,5 Mio. US\$ nach Indonesien, 14 für 566.000 US\$ in die Philippinen und 21 für 6,12 Mio. US\$ nach Thailand geworden, was wertmäßig beziehungsweise in Fällen einem Anteil von 17,6 und 25,1% der gesamten Technologieexporte Südkoreas in diesem Zeitraum entsprach (vgl. Korea Industrial Technology Association 1994:182-183).

Tabelle 2: Südkoreas Handel mit der ASEAN 1980 bis 1993 (in Mio. US\$)

		Export	Import	Trade Balance
Indonesia	1980	336	485	-119
	1993	2,095	2,588	-493
Malaysia	1980	184	472	-288
	1993	1,430	1,947	-517
Singapore	1980	266	161	105
	1993	3,109	1,540	1,569
Philippines	1980	152	272	-120
	1993	935	318	617
Thailand	1980	165	91	74
	1993	1,761	539	1,222
Brunei	1980	0	0	0
	1993	10	273	-263
ASEAN	1980	1,132	1,480	-348
	1993	9,339	7,204	2,135

NOTE: Customs clearance basis.

Quelle: Korea Foreign Trade Association, zitiert nach Wang (1995:4).

Wie erwähnt, begannen Südkoreas DI im Ausland 1968 mit einem Forstprojekt in Indonesien. Bis Ende 1994 waren daraus auf Anmeldebasis 834

Fälle von DI in den sechs damaligen Mitgliedstaaten der ASEAN in Höhe von 1,5 Mrd. US\$ geworden. Hatte der Anteil der ASEAN-Staaten an den südkoreanischen DI 1989 und 1990 wertmäßig noch 25,2 beziehungsweise 40,5% betragen, nahm er 1992 schlagartig auf 6% ab und lag 1994 bei nur 7,4% (vgl. Tabelle 3). Dieser Rückgang sowohl in absoluter als auch relativer Hinsicht ist nicht zuletzt auf den gleichzeitigen Anstieg der südkoreanischen DI in China und Vietnam zurückzuführen. Insbesondere China bot sich wegen seines geringeren Lohnniveaus, der geographischen Nähe, des großen Marktpotentials, niedriger Landpreise in Nordchina sowie geringerer kultureller und sprachlicher Barrieren für viele südkoreanische DI-Projekte als attraktiver Standort an. Erst 1994 begannen die DI Südkoreas in der ASEAN wieder deutlich anzusteigen.

Tabelle 3: Veränderungen bei Südkoreas DI in der ASEAN

(In US\$1,000)

	World(A)		ASEAN(B)		B/A(%)	
	No. of Cases	Value	No. of Cases	Value	No. of Cases	Value
1968-87	578	1,267,612	59	251,732	10.2	19.9
1988	215	407,711	51	45,524	23.7	11.2
1989	321	688,104	102	173,310	31.8	25.2
1990	463	1,336,146	178	541,753	38.4	40.5
1991	489	1,367,815	136	272,723	27.8	19.9
1992	515	704,530	63	41,959	12.5	6.0
1993	935	1,494,264	97	95,242	10.4	6.4
1994	1,553	2,885,516	252	210,780	16.2	7.3

NOTE: Excluding Brunei. Approval basis, excluding liquidation and invalidation, etc.

Quelle: Bank of Korea, *Overseas Direct Investment Yearbook*, verschiedene Jgg., zitiert nach Wang (1995:15).

Zu vermerken ist zudem, daß die bis 1986 bestehende Schwerpunktsetzung südkoreanischer DI in der ASEAN auf Projekte im Rohstoff- und im Forstbereich einer deutlichen Konzentration auf dem verarbeitenden Sektor Platz gemacht hat; bis Ende 1993 waren wertmäßig bereits über zwei Drittel der akkumulierten DI Südkoreas in der ASEAN in diesem Bereich zu finden. Die

ASEAN-Staaten sind damit zusammen mit China zur verlängerten Werkbank südkoreanischer Unternehmen geworden, deren komparative Vorteile in der Leichtindustrie aufgrund der massiven Lohnsteigerungen Ende der 80er Jahre verloren gingen. Wie Tabelle 4 zeigt, lag der eindeutige Fokus der südkoreanischen DI in der ASEAN bis Ende 1994 auf Indonesien, wo wertmäßig 57% der Direktinvestitionen getätigt wurden, gefolgt von Malaysia (23,2%), den Philippinen (15,8%), Thailand (9,9%) und Singapur (2,5%).

Tabelle 4: Südkoreas DI in den einzelnen Ländern der ASEAN (in 1.000 US\$)

	Bestand Ende 1990		1994		Bestand Ende 1994	
	Fälle	Wert	Fälle	Wert	Fälle	Wert
Indonesien	189	714.744	-12	-39.223	248	860.959
Malaysia	69	129.104	6	159.032	124	347.785
Philippinen	46	87.540	229	73.182	402	237.011
Singapur	22	12.120	5	1.557	48	37.934
Thailand	64	68.888	12	16.232	103	148.965
Gesamt	390	1.012.396	240	210.780	834	1.499.921

Anmerkung: Ohne Brunei. Auf Anmeldebasis (Nettoanmeldebasis minus Liquidierung, Invalidierung usw.)

Quelle: Bank of Korea, *Overseas Direct Investment Yearbook*, verschiedene Jgg., zitiert nach Wang (1995:16).

Damit haben südkoreanische Unternehmen bei ihren DI in der ASEAN andere nationale Schwerpunkte gesetzt als etwa japanische Unternehmen. So gingen, vor allem wegen der Rohstoffvorkommen und des Marktpotentials des Landes, mit 40% zwar auch die meisten der zwischen 1951 bis 1993 in der ASEAN getätigten DI Japans nach Indonesien, hiernach folgten aber mit 22,3% Singapur vor Thailand mit 17%, Malaysia mit 14,8%, die Philippinen mit 5,7% und Brunei mit 0,3% (vgl. Nihon Bōeki Shinkōkai 1995:511). Mit anderen Worten haben Thailand und insbesondere Singapur als Investitionsstandorte für japanische Unternehmen eine deutlich höhere Bedeutung gehabt als für südkoreanische Unternehmen, die sich dafür noch stärker auf Indonesien und

Malaysia sowie die von den Japanern weitgehend übergangenen Philippinen konzentriert haben.

Die Unterschiede erklären sich zum ersten dadurch, daß südkoreanische Unternehmen Indonesien stärker als Plattform für Exportoperationen benutzt haben. Der Reiz Indonesiens in diesem Kontext lag darin, daß das Land auf dem Höhepunkt der südkoreanischen DI in der ASEAN Ende der 80er/Anfang der 90er Jahre die niedrigsten Löhne und die wenigsten Gewerkschaftsrechte aufwies. Für viele südkoreanische Unternehmen mit arbeitsintensiven Operationen waren dies offensichtlich wichtigere Faktoren als für japanische Unternehmen, welche das in den Bereichen Infrastruktur, Ausbildung der Arbeitnehmer und Effizienz der Verwaltung überlegene, aber eben nicht ganz so günstige Thailand vorzogen und dort zudem den Vorteil des Zuerstgekommenen hatten.³

Ähnliches gilt zum zweiten für die Philippinen, wo viele japanische Unternehmen lange Jahre wegen politischer Instabilität und Infrastrukturproblemen (Stromausfälle!) vor Investitionen zurückschreckten. Anfang der 90er Jahre, als südkoreanische Unternehmen in größerem Umfang auf den Philippinen zu investieren begannen, hatte sich jedoch das Investitionsklima verbessert. Zudem spielte sicherlich auch der im Gegensatz zu Thailand und Malaysia noch vorhandene Pool an gut ausgebildetem und Englisch sprechendem Fachpersonal eine Rolle bei der Standortwahl südkoreanischer Unternehmen (vgl. auch Parrenas 1995:94-97). Drittens schließlich läßt sich die erheblich stärkere Bedeutung Singapurs für japanische Unternehmen mit den zahlreichen japanischen DI im Dienstleistungssektor Singapurs, den dort errichteten regionalen Hauptquartieren, Logistikbüros, Beschaffungszentren und dergleichen sowie den vielen DI im Elektrokomponentenbereich (Halbleiter, Diskettenlaufwerke etc.) erklären. Singapur erfüllt somit nicht zuletzt eine wichtige Rolle in der regionalen Arbeitsteilung einer Reihe von japanischen transnationalen Unternehmen, die bei südkoreanischen Unternehmen noch nicht stark ausgeprägt ist.⁴

Hinsichtlich der Faktoren auf seiten der Gastländer, die südkoreanische Unternehmen dazu brachten, in der ASEAN zu investieren, lassen sich, wie bereits angedeutet, vor allem die niedrigen Lohnkosten sowie, wenn auch von nicht ganz so großer Bedeutung, das günstige Umfeld für Exporte in Drittländer (GSP!) ausmachen. Damit stehen die südkoreanischen DI in der ASEAN, was die Investitionsmotive angeht, in starkem Kontrast zu den DI des Landes in den USA, wo es primär um die Sicherung des Zuganges zu Märkten und Hochtechnologie sowie das Sammeln von Informationen geht, wie eine

³Zu den südkoreanischen DI in Indonesien und den Ursachen hierfür siehe auch Thee (1991), Fukagawa (1993:115), Shin und Lee (1995:187-193) sowie Shin (1995).

⁴Detaillierte Vergleiche japanischer, taiwanesischer und südkoreanischer DI in der ASEAN liefern Fukagawa (1993:116-119) und Kwang-chul Lee (1995). Zu den südkoreanischen DI in Singapur siehe überblicksartig Singh (1995:119-121).

Umfrage des Korea Institute for International Economic Policy (KIEP) aus dem Jahre 1992 unterstreicht (vgl. Tabelle 5).

Tabelle 5: Motive für die DI südkoreanischer Unternehmen in verschiedenen Regionen

Motivation \ Region (cases)	ASEAN (93)	China (44)	S.Asia (11)	U.S. (12)	Mexico (3)	C.America (27)	EC (8)	Oceania (7)
Cheap labor	4.8	4.7	4.9	0.6	4.7	4.7	1.6	2.1
Trade barriers	1.0	0.4	1.7	1.3	1.7	0.9	4.5	1.6
Raw materials	1.1	1.7	0.6	2.8	0.7	0.3	1.9	0.6
Natural resources	0.5	0.6	0.5	1.8	0.3	0.1	0.9	0.7
Market access	1.5	2.0	0.9	3.5	0.3	1.1	4.5	2.1
High technology	0.2	0.3	0.2	3.3	0.0	0.1	2.5	0.6
Information gathering	2.0	2.5	1.3	3.7	1.3	1.4	4.0	2.0
Third country market	2.6	2.5	2.7	2.1	3.3	2.7	4.1	2.1

Note: Number five and zero represent maximum and minimum degree of importance, respectively.

Quelle: Umfrage des KIEP vom Mai 1992 unter 212 südkoreanischen Unternehmen mit Auslandsinvestitionen im verarbeitenden Gewerbe, zitiert nach Ryou und Song (1993:14).

Anzumerken ist, daß es ungeachtet der obenerwähnten wichtigsten Motive für südkoreanische DI in Südostasien im allgemeinen und der ASEAN im besonderen verschiedene Prioritäten in den einzelnen Industrien⁵ und Investitionsdestinationen gibt. Steinberg (1993:148) hat an anderer Stelle die verschiedenartigen Beweggründe für südkoreanische DI in Südostasien wie folgt treffend zusammengefaßt:

- die Sicherung verlässlicher Lieferungen von für den industriellen Sektor Südkoreas essentiellen Energievorräten und Rohstoffen (Öl, Naturgas, Gummi, Zinn, Kupfer etc.),

⁵Für eine entsprechende Umfrage aus dem Jahre 1991 bei Unternehmen in den Bereichen Bekleidung, Schuhwerk und Haushaltselektronik siehe Chung-hee Lee (1994:291-294).

- die Steigerung von Deviseneinnahmen durch die Ausdehnung des Exports von verarbeiteten oder halbverarbeiteten südkoreanischen Produkten,
- die Verringerung von Produktpreisen und die Sicherung internationaler Wettbewerbsfähigkeit in arbeitsintensiven Industrien durch DI in südostasiatischen Ländern mit niedrigen Lohnkosten,
- die Diversifizierung von Märkten zur Verringerung der Abhängigkeit von den USA und der Vermeidung von protektionistischen Maßnahmen dort,
- die Erringung von größeren Marktanteilen durch die Ausnutzung der Unterrepräsentanz von japanischen Unternehmen in bestimmten Ländern (z.B. Vietnam und Myanmar),
- die Nutzung des GSPs für Exporte in industrialisierte Länder,
- (in den späten 80er Jahren auf Anraten des südkoreanischen Wirtschaftsplanungsamtes:) DI im Ausland zur Eindämmung möglicher inflationärer Tendenzen infolge eines wachsenden Zahlungsbilanzüberschusses.

Von den südostasiatischen Regierungen sind südkoreanische DI aus den folgenden von Steinberg (1993:149) erwähnten Gründen begrüßt und aktiv gefördert worden:

- die Einbringung von Devisen und Kapital in die nationalen Wirtschaften, wenn auch in den meisten Ländern im geringeren Umfang als von japanischen und taiwanesischen Unternehmen,
- der Zuwachs der Beschäftigung: in Indonesien allein sollen 1991 südkoreanische Unternehmen 260.000 Arbeitskräfte beschäftigt haben,
- die Erhöhung der politischen Legitimität der Staatsführung durch die Förderung von wachsender Beschäftigung und höheren Lebensstandards,
- das Ausgleichen der Dominanz Japans in den DI- und Handelsbeziehungen einzelner Länder,
- das Ausgleichen taiwanesischer DI, die oftmals über die in einigen Ländern dort ansässigen aber nicht besonders beliebten Überseechinesen abgewickelt werden,
- die Notwendigkeit des Technologietransfers in einer Reihe von jungen Industrien,
- die Rolle Südkoreas als Wachstumsmodell für die Region.

Trotz der oberflächlich gegebenen Komplementarität der Interessen südkoreanischer Unternehmen und der Regierungen der Gastländer sind Friktionen nicht ausgeblieben. So haben insbesondere kleine und mittlere südkoreanische Unternehmen keinen besonders guten Ruf in der Region, was auf ihren teilweise rüden und autoritären Managementstil und das mangelnde kulturelle Fingerspitzengefühl der südkoreanischen Manager, schlechte Arbeitsbedingungen in arbeitsintensiven Fertigungsbereichen, die bereits zu Arbeitsniederlegungen in südkoreanischen Produktionsstätten in Indonesien

Tabelle 6: Südkoreanische Unternehmensprojekte in der ASEAN

Land	Unternehmen	Projekt	Volumen	Ausführung bis
Indonesien	Halla	Zementfabrik (JV)	400 Mio. US\$	1996 (Baubeg.)
	LG	Wohnungskomplex (JV)	800 Mio. US\$	2000
	LG	Erholungsanlage (JV)	400 Mio. US\$	1996 (Baubeg.)
	LG	Elektronikkomplex	600 Mio. US\$	1996 (Baubeg.)
	Kia	Autofabrik (JV)	1 Mrd. US\$	2000
	Kolon	PET-Film-Fabrik	50 Mio. US\$	2000
	Miwon	Fischereifabrik (JV)	35 Mio. US\$	1998
	Hyundai	Bürogebäude (JV)	124 Mio. US\$	1998
Malaysia	LG	Halbleiterfabrik (JV)	1,3 Mrd. US\$	2000
	Samsung	Bauftrag	141 Mio. US\$	1996
	Hyundai	Zementfabrik	80 Mio. US\$	1999
Philippinen	Samsung	Fernstraße	22 Mio. US\$	1996
	Samsung	Industriekomplex	200 Mio. US\$	1997
	Anam	Halbleiterfabrik (JV)	600 Mio. US\$	2000
Singapur	Samsung	Wohnungskomplex	119 Mio. US\$	1996
	Hyundai	Festplattenlaufwerke	100 Mio. US\$	2000
Thailand	Halla	Autoklima-anlagenfabrik (JV)	25 Mio. US\$	1998
	Halla	Papierbreifabrik (JV)	230 Mio. US\$	1998
	Sunkyoung	12%-Beteiligung an Ölhandelsunternehmen	6,5 Mio. US\$	1996
	Samsung	Kläranlage	82 Mio. US\$	1998

Anmerkung: JV = Joint Venture

Quelle: *Asian Wall Street Journal*, *Financial Times*, *International Herald Tribune*, *Korea Economic Weekly*, verschiedene Ausgaben.

und Vietnam führten, sowie die südkoreanischen Unternehmen oftmals vorgeworfene Zurückhaltung beim Technologietransfer zurückzuführen ist (siehe dazu *Far Eastern Economic Review*, 2.9.93, 10.8.95). Insofern sind hier gewisse Ähnlichkeiten mit den frühen DI japanischer Unternehmen in der Region festzustellen, die zum Image des „häßlichen Japaners“ in der Region beitrugen. Hier ist für südkoreanische Unternehmen Vorsicht geboten, wobei sie allerdings den Vorteil haben, keine durch Kriegsfragen belastete Vergangenheit in der Region zu besitzen und ihre Präsenz zudem noch lange nicht den Umfang der japanischen erreicht hat und auch nicht erreichen wird.

Abgeschlossen wird dieser Abschnitt mit einem Überblick über jüngere Beispiele von bereits begonnenen oder geplanten Fällen von südkoreanischen DI oder Auftragsprojekten in den Mitgliedstaaten der ASEAN (vgl. Tabelle 6). Wie die Übersicht zeigt, sind dabei südkoreanische Unternehmen zunehmend in kapital- und technologieintensive Projekte in der Region involviert.

3 Südkoreanische Direktinvestitionen in Vietnam

Waren ab Ende der 80er Jahre vor allem Südkoreas DI in Indonesien sowie in den frühen 90er Jahren auch in den Philippinen durch besondere Dynamik gekennzeichnet, haben in jüngster Zeit insbesondere die entsprechenden Unternehmensaktivitäten in Vietnam deutlich an Momentum gewonnen. Bevor auf die südkoreanischen DI in Vietnam im Detail eingegangen wird, sollen zunächst die südkoreanisch-vietnamesischen Beziehungen in den 90er Jahren, das allgemeine Wachstum der DI in Vietnam sowie die diesem zugrunde liegenden Ursachen dargestellt werden.

Eine zentrale Grundlage für die Intensivierung der südkoreanisch-vietnamesischen Wirtschaftskooperation in jüngster Zeit stellte die Normalisierung der bilateralen Beziehungen im Dezember 1992 dar. Südkoreas Wirtschaftsbeziehungen mit Vietnam gehen allerdings bis auf das Jahr 1962 zurück, als Seoul einen Handelsvertrag mit Südvietnam unterzeichnete. In der folgenden Zeit verdichteten sich die Handelsbeziehungen so sehr, daß Südvietnam zum viertwichtigsten Handelspartner Südkoreas aufrückte. Ursächlich hierfür waren nicht zuletzt die Materiallieferungen Seouls an die während des Vietnamkrieges dort eingesetzten US-Militärkontingente und ihre südkoreanischen Hilfstruppen. Für Südkoreas Wirtschaft war der Vietnamkrieg, was der Koreakrieg für Japans Wirtschaft war: ein wichtiger Nachfrageschub zum richtigen Zeitpunkt, der es ermöglichte, die Kapazitäten in verschiedenen Industrien auszubauen. Mit der Vereinigung Vietnams 1975 kam jedoch auch das Ende des bilateralen Handels, der erst 1983 wieder in indirekter Form und in kleinem Rahmen aufgenommen wurde (so Koo 1995:170).

Neue Impulse erhielten die Beziehungen zwischen Seoul und Hanoi Ende der 80er Jahre, als die südkoreanische Regierung die sogenannte „Nordpolitik“, d.h. den Aus- und Aufbau der bilateralen Beziehungen mit China und der Sowjetunion sowie den kommunistischen Staaten in Zentral-/Osteuropa sowie Südostasien, zu verfolgen begann, während gleichzeitig das Regime in Hanoi seine *doi moi*-Politik der wirtschaftlichen Öffnung des Landes einläutete. 1988 wurde der direkte Handel zwischen beiden Ländern wieder aufgenommen, dessen Volumen sich innerhalb von fünf Jahren von knapp 66 Mio. US\$ (1988) auf 819 Mio. US\$ (1993) ausdehnte. Zeitgleich mit der Normalisierung der diplomatischen Beziehungen wurden auch bilaterale Verträge abgeschlossen, unter anderem über Investitionen, Handel, Technologie,

Steuern und Luftfahrt. Im Februar 1993 besuchte der vietnamesische Außenminister Nguyen Manh Cam Seoul, wo er ein weiteres Abkommen über wirtschaftliche und technologische Kooperation unterzeichnete.

Weitere Abkommen über Handels- und Investitionsgarantien sowie Luftfahrtfragen wurden im Mai 1993 aus Anlaß des Besuches des vietnamesischen Premiers Vo Van Kiet in Südkorea unterzeichnet. Der Premier nutzte die Gelegenheit auch, um bei den großen Unternehmenskonglomeraten Südkoreas für weitere Investitionen in seinem Land zu werben. Mit DI in Höhe von 343 Mio. US\$ war Südkorea zu diesem Zeitpunkt bereits zum sechstgrößten Investor in Vietnam geworden. Auch im Bereich der Entwicklungshilfe wurde Südkorea aktiv und versprach Hanoi 50 Mio. US\$ aus seinem Wirtschaftskooperationsfonds für den Bau von Straßen und Wassersystemen sowie 9 Mio. US\$ Hilfsleistungen für die Errichtung eines Ausbildungszentrums sowie eines Hospitals. Im Mai 1994 erwiderte der damalige südkoreanische Außenminister Han Sung-jo den Besuch seines Amtskollegen und unterzeichnete bei dieser Gelegenheit ein weiteres Besteuerungsabkommen.

Der Ausbau der Entwicklungskooperation, die vermehrte Entsendung vietnamesischer Gastarbeiter nach Südkorea sowie die Entwicklung des wissenschaftlichen und kulturellen Austausches standen im Mittelpunkt der Visite des südkoreanischen Ministerpräsidenten Lee Yong-duk in Vietnam im August 1994. Südkorea versprach finanzielle Unterstützung beim Bau von Straßen und der Verbesserung des Kommunikationsnetzwerkes. Vietnam stimmte im Gegenzug dem Bau dreier industrieller Komplexe durch südkoreanische Unternehmen sowie der Eröffnung von Filialen südkoreanischer Banken zu. Im April 1995 traf der Chef der Kommunistischen Partei Vietnams, Do Muoi, zu Gesprächen mit Politikern und Wirtschaftsführern in Seoul zusammen. Dabei wurde ein erneutes Entwicklungshilfeabkommen in Höhe von 50 Mio. US\$ unterzeichnet. Zudem wurde bekannt, daß Südkorea seine Unterstützung beim geplanten Bau eines Kernreaktors in Vietnam zugesichert hat (vgl. Koo 1995:170-71, *Financial Times*, 14.5.93, *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 12.4.95).

Weitreichende Kooperation im Telekommunikationsbereich wurde schließlich bei einem Treffen des südkoreanischen Informations- und Kommunikationsministers Kyong Sang-hyon und seines vietnamesischen Amtskollegen Tang Van Tan im September 1995 in Seoul vereinbart. Die beiden Seiten gaben dabei Absichtserklärungen über den Ausbau der Telekommunikationsverbindungen zwischen den beiden Ländern, die Förderung von gemeinsamen Telekommunikationsprojekten in Vietnam sowie den Austausch von Personal ab. Der vietnamesische Minister für Telekommunikation und Post gab auch das offizielle Einverständnis seiner Regierung zur Partizipation von Korea Telecom an der Modernisierung des Fernmeldewesens Vietnams bekannt. Korea Telecom beabsichtigt, in diesem und im kommenden Jahr 40 Mio. US\$ in die

Vernetzung dreier Städte im Norden Vietnams mit 40.000 Telefonleitungen zu investieren (*Korea Economic Weekly*, 17.4., 2.10.95).

Einen deutlichen Auftrieb erhielt, wie oben erwähnt, in den vergangenen Jahren der Handel zwischen Südkorea und Vietnam. 1994 wurde dabei nach Angaben aus Seoul erstmals die Marke von 1 Mrd. US\$ übertroffen (vgl. Tabelle 7). Für 1995 wurde eine Ausweitung auf über 1,5 Mrd. US\$ erwartet. Zukünftiges Expansionspotential wird insbesondere dann gegeben sein, wenn südkoreanische Joint-Venture-Unternehmen in Vietnam damit beginnen, einen Teil ihrer Produktion als Reimporte nach Südkorea zu verschiffen, und sich der südkoreanische Agrarmarkt weiter für vietnamesische Erzeugnisse öffnet. Südkorea, das 1994 drittgrößter Handelspartner von Vietnam war, hat in den bilateralen Handelsbeziehungen in den vergangenen Jahren einen steigenden Handelsbilanzüberschuß erwirtschaftet, wobei sich an dieser Situation auf absehbare Zeit wenig ändern dürfte. Südkoreas Hauptaushfuhrprodukte nach Vietnam 1993 waren Textilien, Maschinen, Papier, Elektronikprodukte und Chemikalien, während Vietnam im wesentlichen Textilien und Landwirtschaftsprodukte nach Südkorea verschiffte. Vom lebhaften Intraindustriehandel im Textilbereich abgesehen, zeigen die Handelsbeziehungen Zeichen einer deutlichen vertikalen Arbeitsteilung (vgl. im Detail Koo 1995:171-181).

Tabelle 7: Entwicklung des südkoreanischen Handels mit Vietnam 1988-1994 (in Mio. US\$)

	Exporte	Importe
1988	62	14
1989	45	42
1990	117	33
1991	199	41
1992	436	57
1993	728	91
1994	1.027	114

Quelle: Angaben für 1988-93: Korea Trade Association, zitiert nach Koo (1995:172,174), Angaben für 1994: *Korea Economic Weekly*, 24.7.95.

Als fast spektakulär sind die Zuwachsraten bei den ausländischen Direktinvestitionen in Vietnam seit 1988 zu bezeichnen. Für 1995 wurde auf An-

meldebasis von DI in Höhe von 8 Mrd. US\$ ausgegangen, dies wären 23mal mehr als die 350 Mio. US\$, die 1988 genehmigt wurden, und noch einmal doppelt soviel wie 1994. Zwischen 1988 und 1992 wuchsen die DI im jährlichen Durchschnitt um 51,6%, und seitdem hat sich das Tempo sogar noch erhöht. Fraglich ist jedoch, wie lange der Investmentboom noch anhalten wird (siehe dazu unten). Nach Angaben des Staatskomitees für Kooperation und Investment (SCCP) in Hanoi wurden seit dem Erlaß des Gesetzes zur Regulierung von DI in Vietnam 1988 bis zum 11.9.1995 ausländische Investitionen in Höhe von 17 Mrd. US\$ genehmigt (vgl. Tabelle 8), wovon 8 Mrd. US\$ tatsächlich realisiert worden sein sollen. Wertmäßig wurden die meisten der DI (42%) im industriellen Sektor genehmigt, gefolgt von Tourismus und Hotelwesen (24%), dem Dienstleistungssektor (11%), dem Erdöl- und -gasbereich (7%) sowie dem Transport- und Telekommunikationsbereich (6%). 1995 soll sich die Relation zwischen genehmigten und tatsächlich durchgeführten DI-Projekten deutlich verbessert haben, und zudem ist eine beträchtliche Vergrößerung des Volumens der einzelnen Projekte von 3,5 Mio. US\$ zwischen 1988 und 1990 auf 20 Mio. US\$ 1995 zu verzeichnen (vgl. Bundeszentrale für Außenhandelsinformation (BfAI), 1996:6; *Korea Economic Weekly*, 8.1.96).

Welche Ursachen liegen nun diesem massiven Wachstum der DI in Vietnam zugrunde? Ein primärer Faktor sind sicherlich die im regionalen Vergleich noch niedrigen Löhne, die das Land als Exportplattform für Textilien und andere Leichtindustriegüter interessant machen. Zudem dürfte das Land in absehbarer Zukunft wieder in den Genuß des GSPs bei Exporten in die USA kommen. Attraktiv für eine Reihe von Investoren sind auch die natürlichen Ressourcen Vietnams, insbesondere im Erdöl- und Mineralbereich. Nach Schätzungen eines japanischen Forschungsinstitutes verfügt das Land über 5 Mrd. Tonnen an Erdöl, 3 bis 3,5 Mrd. Tonnen an Kohle, 700 Mio. Tonnen an Eisenerzen und 3 Mrd. Tonnen an Bauxit. Mittelfristig interessant ist auch der einheimische Markt für Konsumgüter, Maschinen und Intermediärprodukte. Zwar liegt Vietnams gegenwärtiges Bruttoinlandsprodukt bei lediglich rund 18 Mrd. US\$ (Schätzung für 1995), und das Pro-Kopf-Einkommen beträgt nur etwa 220 US\$, aber bei einer Bevölkerung von 70 Mio. und einem von der Regierung in Hanoi projektierten Wirtschaftswachstum von 8% bis zum Jahre 2000 lohnt es sich für Unternehmen, hier frühzeitig Marktanteile zu sichern, zumal die in den anderen ASEAN-Staaten als Investoren und Handelspartner dominanten Japan und USA auch erst dabei sind, ihre Positionen abzustecken (vgl. Koo 1995:181-182; *Korea Economic Weekly*, 10.4.95).

Angesichts der notwendigen öffentlichen und privaten Investitionen bietet auch der Infrastrukturbereich signifikante Potentiale für ausländische Unternehmen aus der Bauwirtschaft, dem Transportwesen, der Telekommunikation und dergleichen mehr. Durch den Erlaß des Gesetzes zur Regulierung

Tabelle 8: Ausländische DI in Vietnam nach Herkunftsländern 1988-1995*

Herkunftsland	Projektzahl	Investitionswert in Mio. US\$
DI insgesamt	1.262	16.960
davon aus		
Taiwan	219	3.220
Hongkong	178	2.210
Japan	110	1.680
Singapur	109	1.470
Südkorea	127	1.410
USA	43	994
Malaysia	41	826
Australien	48	715
Frankreich	68	627
Schweiz	14	494
Schweden	7	375
Großbritannien	16	367
Thailand	52	352

* genehmigte Investitionen vom 1.1.1988 bis 11.9.1995

Quelle: SCCI, zitiert nach BfAI (1996:18).

von Direktinvestitionen im Jahre 1988 und seiner nachfolgenden Verbesserungen sind zudem die grundlegenden Rahmenbedingungen für das entsprechende Engagement ausländischer Unternehmen geschaffen worden. Eher abschreckend für potentielle Investoren aus dem Ausland sind dagegen die deutlichen Mängel im Infrastrukturbereich, sowohl was die physische Infrastruktur angeht als auch im Bereich des Rechtssystems und der Verwaltung. Teilweise noch mangelnde Rechtssicherheit, nichttransparente und oftmals widersprüchliche administrative Entscheidungen auf zentraler und Provinzebene, ein ineffektives Finanzsystem, die stockende Deregulierung im Bereich von Preis- und Importkontrollen sowie beim Landerwerb, hohe Bürokosten plus mangelnde Planungsstabilität bei ausländischen Unternehmen aufgrund der Unberechenbarkeit der Auseinandersetzungen zwischen Reformern und konservativen Kräften in Partei- und Staatsführung haben bei einer Reihe von ausländischen Unternehmen zu einer Neubewertung des Investitionsumfeldes

in Vietnam geführt (siehe dazu im Detail *Financial Times*, 8.12.94, 13.11.95, 3.1.96, *Financial Post*, Toronto, 18.11.95).

Übertriebene Erwartungen an das „unberührte Investitionsparadies“ Vietnam gehören jedenfalls der Vergangenheit an. Zudem drängen sich bereits jetzt zu viele ausländische Unternehmen in bestimmten Bereichen wie dem Bankensektor und der Automobilindustrie, so daß positive Geschäftsbilanzen nur schwer zu realisieren sind. Der Rückzug des großen französischen Unternehmens Total im vergangenen Jahr aus einem Raffinerieprojekt in einer Größenordnung von 1,2 Mrd. US\$ wegen Auseinandersetzungen mit der Regierung über den Standort der Anlage war vielleicht das deutlichste Signal für die Unzufriedenheit vieler ausländischer Unternehmen mit dem Investitionsumfeld in Vietnam. Inwieweit dies zu einer deutlichen Verlangsamung des Investitionstempos ausländischer Unternehmen führen wird, bleibt abzuwarten. Weniger risikoaverse Unternehmen, insbesondere solche aus Taiwan und Hongkong und von Überseechinesen aus der Region geführte Unternehmen, die über gute Kontakte zu ihren ethnischen „Verwandten“ im Chinesenviertel von Ho-Chi-Minh-Stadt (Saigon) verfügen, scheinen sich jedenfalls nicht so leicht abschrecken zu lassen (vgl. *Financial Times*, 24.2.94, 21.2.96).

Eine geringere Risikoaversion als bei japanischen, US-amerikanischen und europäischen Unternehmen zeigt sich auch bei den in Vietnam aktiven südkoreanischen Unternehmen, die zwar ebenfalls die Mängel im Investitionsumfeld kritisieren, aber bisher an ihrer regen Investitionstätigkeit festgehalten haben. Wie aus den oben wiedergegebenen Daten des SCCI zu ersehen ist, lag Südkorea (auf Anmeldebasis) bei den akkumulierten DI in Vietnam bis Mitte September 1995 in bezug auf Investitionsfälle an dritter Stelle und in bezug auf die Höhe der Investitionen an fünfter Stelle kurz hinter Singapur. Mittelfristig ist davon auszugehen, daß Japan und Südkorea die beiden obersten Plätze einnehmen werden. Der Schwerpunkt der südkoreanischen DI in Vietnam liegt klar im verarbeitenden Gewerbe, auf das nach Angaben der BOK bis Ende 1994 (vgl. Tabelle 9) mehr als drei Viertel der Projekte entfielen. Besonders augenfällig ist dabei die Konzentration der DI-Fälle in arbeitsintensiven Bereichen wie Bekleidung und Schuhwerk, die allerdings wertmäßig nur einen geringen Teil der südkoreanischen DI in Vietnam ausmachen.

Wie andere Daten der BOK (siehe Koo 1995:186-189) zeigen, befindet sich der überwiegende Teil der DI-Projekte in Vietnam, was die Kapitalanteile angeht, zur Gänze oder zumindest mehrheitlich in südkoreanischer Hand, während dies bei den weltweiten DI Südkoreas deutlich weniger oft der Fall ist. Viele südkoreanische Unternehmen scheuen offensichtlich die Unwägbarkeiten eines Joint Venture mit einem der zumeist staatseigenen lokalen Betriebe. Bemerkenswert ist auch, daß die überwiegende Anzahl der südkoreanischen Unternehmen in Ho-Chi-Minh-Stadt ansässig ist, wobei viele dieser Unternehmen keine offizielle Genehmigung besitzen, wie aus einer Umfrage des

Hanoier Büros der Korea Trade Promotion Corporation (KOTRA) über den Zeitraum Juli bis Dezember 1993 hervorgeht. So waren von den 164 Unternehmen, die bei dieser Umfrage erfaßt wurden, aufgrund besserer Geschäfts- und Marktbedingungen 141 in der ehemaligen Hauptstadt Südvietnams, Saigon, der heutigen Ho-Chi-Minh-Stadt ansässig, während sich nur 17 Unternehmen, darunter Daewoo, in Hanoi und sechs in anderen Städten angesiedelt hatten. 85 Unternehmen waren in Vietnam ohne offizielle Erlaubnis tätig, darunter viele kleine Unternehmen in den Bereichen Handel, Textilien, Taschen und Gaststättengewerbe, denen es vor allem um die Erzielung schneller Gewinne in Vietnam ging (siehe ebenda:188).

Tabelle 9: Südkoreas DI in Vietnam bis Ende 1994 nach Sektoren

	Anzahl der Projekte	Betrag in Mio. US\$
Bekleidung	17	22
Taschen	10	12
Schuhwerk	14	70
Dienstleistungssektor	9	154
Primärsektor	8	33
Elektrik/Elektronik	8	234
Nichtmetallische Mineralien	5	94
Stahl	7	80
Webwaren	6	54
Chemikalien	4	22
Maschinenbau	3	70
Andere	9	19
Gesamt	100	867

Quelle: Bank of Korea, zitiert nach *Korea Economic Weekly*, 24.7.95.

Einen genaueren Aufschluß über die Situation südkoreanischer Unternehmen in Vietnam gibt eine andere Umfrage des Hanoier Büros der KOTRA, die im Juni 1994 unter 29 Investorunternehmen durchgeführt wurde (auszugsweise wiedergegeben in Koo 1995:190-191). Hinsichtlich der Motivation für ihr Engagement in Vietnam gaben 38% die geringen Produktionskosten und 31% die Schaffung einer Basis für ihre globale Geschäftsstrategie an, während deutlich weniger Unternehmen die Größe des lokalen Marktes (17%) und die

Möglichkeit von Exporten in Drittländer als Gründe für ihre Aktivitäten angaben. Nichtsdestotrotz waren die Produktverkäufe von mehr als der Hälfte der Unternehmen (58%) auf den lokalen Markt ausgerichtet, während dies bei 22% Reimporte nach Südkorea und bei 20% Exporte in Drittländer waren. Notwendige Produktionsausrüstungen wurden in der Mehrzahl der Fälle (72%) aus Südkorea importiert.

In bezug auf ihre unternehmensspezifischen Vorteile gegenüber einheimischen Konkurrenten gaben 48% Vorteile im Bereich der Technologie, 28% Management- und Marketingfähigkeiten und 21% die Unterstützung vom Stammhaus in Südkorea an. Schwierigkeiten bereiten dagegen die Anpassung an das Wirtschaftsumfeld in Vietnam (41%), Finanzierungsfragen (26%) und der geringe Bekanntheitsgrad von südkoreanischen Produktnamen. Als Hauptprobleme der Geschäftstätigkeit in Vietnam wurden die folgenden Faktoren ausgemacht: Finanzierung (45%), geringe Produktivität (35%), Steuern (31%), Erhöhung von Faktorpreisen (28%), Mangel an Managementpersonal und Ingenieuren (24%), geringe Erträge (21%) und die Beschaffung von Rohstoffen (21%). Dazu kommen die bereits erwähnten Probleme mit der Bürokratie, den Arbeitsbeziehungen und lokalen Partnern (siehe dazu auch *Far Eastern Economic Review*, 10.8.1995). Ihre Erträge erzielten die befragten südkoreanischen Unternehmen über Dividenden (50%), den Verkauf von Rohstoffen (32%) und den Verkauf von Produktionsausrüstungen (9%). Insgesamt waren die befragten Unternehmen zufrieden mit ihrer Geschäftslage und planten zu 88% eine Ausdehnung ihrer Geschäftsaktivitäten in Vietnam.

In jüngster Zeit besonders aktiv in Vietnam sind vor allem die großen südkoreanischen Unternehmenskonglomerate (*Chaebol*). Als erstes Unternehmenskonglomerat wurde dabei Daewoo in größerem Maßstab auf dem vietnamesischen Markt tätig. Das bislang umfangreichste Projekt sieht in Kooperation mit der staatseigenen Hanel Corp. (Hanoi Electronics) eine Investition von 1,2 Mrd. US\$ für den Bau eines großen industriellen Komplexes außerhalb von Hanoi vor, auf dem eine Automobilproduktionsstätte, eine Elektronik- sowie eine Reifenfabrik entstehen sollen. Zusammen mit dem japanischen Elektronikkonzern Toshiba wird Daewoo Electronics eine Fabrik für die Herstellung von Magnetköpfen für Videorecorder errichten. Insgesamt will Daewoo bis zum Ende des Jahrtausends 2 Mrd. US\$ in Vietnam investieren, einen größeren Teil davon im bislang weniger entwickelten Norden des Landes. Bisher hat das Unternehmen in Vietnam bereits 500 Mio. US\$ in 12 Projekte in Bereichen wie der Ölexploration und dem Hotelgewerbe sowie in die Errichtung eines großen Business Centers in Hanoi investiert. Daewoos vietnamesisches Automobilprojekt VIDAMCO wird in diesem April seine Tätigkeit mit einer jährlichen Produktionskapazität von 10.000 Einheiten aufnehmen. An weiteren 30 Projekten, darunter in den Bereichen Farben, Zement, Zucker und städtische Transportsysteme, wird nach Unternehmens-

angaben gearbeitet (*Far Eastern Economic Review*, 10.8.95, *Financial Times*, 24.2.94, 13.10.95, *Korea Economic Weekly*, 8.5.95, 8.1.96).

Die beiden größten Unternehmenskonglomerate Südkoreas, Hyundai und Samsung, sind dagegen bisher eher zurückhaltend in bezug auf große Investitionen in Vietnam gewesen. Samsung Electronics wird ab April diesen Jahres in Zusammenarbeit mit Vietnams Trade Import and Export Co. (TIE) bis zu 70.000 Fernsehgeräte produzieren und dafür 43 Mio. US\$ investieren. In Angriff genommen wurde zudem der Bau eines Wohnungskomplexes für 21 Mio. US\$ in Hanoi, und ein Textilverarbeitungskomplex für 170 Mio. US\$ befindet sich in der Planung. Größeres Engagement in Vietnam hat Hyundai in Aussicht gestellt, wobei die Liste der Projekte Schiffswerften, Ölraffinerien, Zementfabriken und Kraftwerke umfaßt. Zunächst wird aber eine Automobilproduktionsstätte mit einem Investitionsvolumen von 200 Mio. US\$ in Angriff genommen werden. Bereits im vergangenen Jahr hatte Hyundai Heavy Industries eine 70-Mio.-US\$-Pipeline zur Verbindung von Vietnams Öl- und Gasfeldern „Weißer Tiger“ auf See mit Gaskraftwerken im Inland fertiggestellt. Eine Stahlfabrik zur Herstellung von Spiralschläuchen im Werte von 20 Mio. US\$ soll im November 1996 eingeweiht werden (*Far Eastern Economic Review*, 10.8.95, *Korea Economic Weekly*, 28.8., 4.9.95).

Auch das letzte der vier großen Unternehmenskonglomerate, LG (vormals Lucky Goldstar), ist auf dem vietnamesischen Markt mit DI vertreten. Im Juli 1995 unterzeichnete LG Chemical einen Joint-Venture-Vertrag mit Vietnams Refining and Petrochemical Company (RPC) und der Southern Fertilizer Company (SFC) über die Herstellung von Diethylphthalat, einem Zusatz für Polyvinylchlorid. Die entsprechende Produktionsstätte mit einem Investitionsvolumen von 15 Mio. US\$ soll bis 1996 den Betrieb aufnehmen und eine jährliche Produktionskapazität von 30.000 Tonnen haben. LG Electronics plant die Errichtung eines Joint Venture in Ho-Chi-Minh-Stadt, das ab Anfang 1997 jährlich 200.000 Fernsehgeräte und 1,2 Mio. Tuner produzieren soll. Schließlich will LG zusammen mit dem US-Unternehmen Conoco Inc. und dem malaysischen Unternehmen Petrolina Nasional Bhd eine Ölraffinerie in Vietnam im Werte von 1,2 Mrd. US\$ errichten (vgl. *Financial Times*, 5.2.96, *International Herald Tribune*, 5.2.96, *Korea Economic Weekly*, 28.8., 4.9.95, 8.1.96). Erwähnt werden sollte auch das Projekt von Südkoreas Pohang Iron and Steel (POSCO), einem der weltgrößten Stahlkonzerne, der 30 Mio. US\$ in eine Fabrik zur Produktion von galvanisierten Stahlplatten in Vietnam investiert. Die Fabrik, die im Oktober 1996 eingeweiht werden soll, stellt das erste Südostasienengagement von POSCO dar (vgl. AWSJ, 7.2.96, *Korea Economic Weekly*, 10.4.95). Einen selektiven Überblick über die DI-Pläne südkoreanischer Unternehmen in Vietnam gibt abschließend Tabelle 10.

Tabelle 10: **Direktinvestitionsprojekte südkoreanischer Unternehmen in Vietnam**

Unternehmen	Projekt(e)
Daewoo Electronics	Fernsehergehäuse (300.000 p.a.) Kühlschränke (300.000 p.a.), Farbfernseher (200.000 p.a.), Fernseherkomponenten (1 Mio. p.a.), Videorecordermagnetköpfe (1,5 Mio. p.a.)
Daewoo Motors	Automobilmontage (10.000 Einheiten p.a.)
Hyosung Corp.	Fertigung von Bekleidung und Taschen, PET-Flaschen und Nylontextilien, Polyesterfasern, Färben und Drucken, Gußformen, Motoren und Transformer
Hyundai Pipe	Spiralröhren (60.000 Tonnen)
KILC	Leasing-Gesellschaft
Korea First Bank	Internationale Finanzdienstleistungen
LG Electronics	Farbfernsehgeräte (220.000 p.a.), Tuner (1,2 Mio. p.a.)
LG Cable	Optische Faserkabel, elektr. Schaltkreise (300.000 p.a.)
LG Chemical	Diocetylphthalat (30.000 Tonnen p.a.)
Orion Electric	Braunröhren (1,5 Mio. p.a.), PC-Monitore (600.000 p.a.)
POSCO	Galvanisierte Eisenplatten (50.000 Tonnen), Wohnungs- und Bürokomplex in Hanoi
Pusan Steel Pipe	b/w-Röhren (70.000 Tonnen)
Samsung Corp.	Wohnungskomplex in Hanoi
Samsung Electronics	Farbfernseher (70.000 p.a.), Kühlschränke (30.000 p.a.)
Samyang Co.	Polyestergarn (7,8 Mio. Ellen)

Quelle: *Korea Economic Weekly*, verschiedene Ausgaben.

4 Perspektiven

Südkoreanische Direktinvestitionen in der ASEAN stellen ein noch recht junges Phänomen dar; erst seit Ende der 80er Jahre haben sie sowohl aus der Perspektive Südkoreas als auch der Gastländer in Südostasien signifikante Formen angenommen. Ausgelöst wurde das in den letzten Jahren zu verzeichnende Wachstum ursprünglich vor allem durch die deutlichen Lohn- und Preissteigerungen in Südkorea, die ihrerseits den Prozeß der industriellen Umstrukturierung vorantrieben. Mittlerweile sind Produktionsbasen in Südostasien nicht mehr aus der globalen Managementstrategie vieler südkoreanischer Unternehmen wegzudenken. Spielten anfänglich kleine und mittlere Unternehmen in arbeitsintensiven Leichtindustrien eine zentrale Rolle bei den DI in der ASEAN, liegt der Fokus heute verstärkt auf kapitalintensiven Projekten südkoreanischer Unternehmenskonglomerate in der Schwer- und Chemieindustrie sowie im Infrastrukturbereich.

Damit heben sich die südkoreanischen DI zunehmend von den bisher in noch größerem Umfang getätigten taiwanesischen DI in der Region ab, die, der Industriestruktur Taiwans entsprechend, im verarbeitenden Gewerbe primär in Leichtindustrien konzentriert sind. Zudem wird durch die entsprechenden südkoreanischen DI zunehmend die Dominanz US-amerikanischer und vor allem japanischer Unternehmen in diesen Bereichen aufgebrochen. Eine neue internationale Arbeitsteilung bei den DI in der ASEAN ist somit am Entstehen, bei der etwa innerhalb derselben Industrie neben relativ technologieintensiven Projekten japanischer und anderer Unternehmen aus hochindustrialisierten Ländern Projekte mit mittlerer technologischer Reichweite von südkoreanischen und anderen Unternehmen aus neuindustrialisierten Ländern treten (vgl. auch Fukagawa 1993:126). Ein zusätzliches Element dieser neuen Arbeitsteilung im DI-Bereich ist die langsam, aber stetig wachsende Anzahl von gemeinsamen Projekten japanischer und südkoreanischer Unternehmen in Drittländern.

Langfristig gesehen, wird der Prozeß der Globalisierung und Umstrukturierung der südkoreanischen Wirtschaft zu einem weiteren Wachstum der Direktinvestitionen in der ASEAN und darüber hinaus führen. Problematisch ist dabei allerdings die Tatsache, daß Südkorea nicht wie Japan oder Taiwan über einen Zahlungsbilanzüberschuß verfügt, aus dem diese Kapitalabflüsse in das Ausland ohne Mühe finanziert werden können. Auch die Auslandsverschuldung Südkoreas hat in den jüngsten Jahren wieder deutlich zugenommen. Entsprechend ist zu erwarten, daß die südkoreanische Regierung versucht sein wird, hier und da in die überseeischen Investitionstätigkeiten der Unternehmen des Landes regulierend einzugreifen, indem etwa Eigenfinanzierungsstandards bei Großprojekten gesetzt werden, wie dies im vergangenen Jahr bereits angedacht wurde (vgl. *Korea Economic Weekly*, 14.8.95). Aufseiten der südkoreanischen Unternehmen dürften steigende Kapitalbedürfnisse

dazu führen, daß verstärkt Finanzierungsmöglichkeiten in den Gastländern ausgeschöpft werden. Es kann daher davon ausgegangen werden, daß diese Unternehmen dem Beispiel einer Reihe von japanischen Unternehmen folgen werden, die in der ASEAN den Schritt der Notierung an den lokalen Börsen vollzogen haben.

Abzuwarten bleibt, welche langfristigen Auswirkungen die südkoreanischen Direktinvestitionen auf die industrielle Struktur des Landes haben werden. Analog zur entsprechenden Diskussion in Japan ist dabei seit Anfang der 90er Jahre die Gefahr einer industriellen Aushöhlung durch die Verlagerung industrieller Kapazitäten in das Ausland thematisiert worden (siehe etwa Fukagawa 1993:124-125, Ryou und Song 1993:22-24, *Nihon Keizai Shimbun*, 23.11.94). Ob es tatsächlich über eine unvermeidliche industrielle Strukturanpassung hinaus zu signifikanten Aushöhlungserscheinungen kommt, ist nicht zuletzt von der Entwicklung der ausländischen Direktinvestitionen in Südkorea und vor allem der Fähigkeit südkoreanischer Unternehmen abhängig, kontinuierlich in neue wissens- und technologieintensive Bereiche vorzustoßen, die es ermöglichen, Produktionskapazitäten im Inland auszubauen oder zumindest zu erhalten.

Die vermehrten DI südkoreanischer Unternehmen stellen diese jedoch auch vor Herausforderungen im Ausland selbst. Dazu gehört vor allem die Lokalisierung, d.h. die immer größere Integration der Unternehmenstätigkeiten im Ausland in die Wirtschaften der Gastländer. Dieser Prozeß erfordert unter anderem einen aktiven Technologietransfer, die Beförderung von einheimischem Personal in verantwortliche Positionen und die Schaffung von industriellen Bindegliedern mit einheimischen Unternehmen etwa im Rahmen von Zuliefertätigkeiten. In diesen Bereichen besteht bei im Ausland aktiven südkoreanischen Unternehmen noch ein beträchtliches Verbesserungspotential; so wurden beispielsweise 1994 nach einer Untersuchung der EIAK bei DI-Projekten von Elektrounternehmen im Ausland erst 17% der benötigten Teile vor Ort beschafft, 21% kamen aus Drittländern und 62% wurden direkt aus Südkorea bezogen (vgl. *Korea Economic Weekly*, 25.9.95).

Die Lokalisierung oder „Vereinheimischung“ südkoreanischer Unternehmen wird aber auch eine Anpassung des Managementstils an die Gegebenheiten der Gastländer erfordern. Der traditionelle autoritäre, wenn nicht sogar militärische Führungsstil in südkoreanischen Unternehmen läßt sich jedenfalls schlecht mit der überkommenen Struktur der Arbeitsbeziehungen in den ASEAN-Staaten vereinbaren. Eine weitere Herausforderung für südkoreanische Unternehmen in bezug auf ihre Direktinvestitionsstrategien im Ausland besteht in dem schrittweisen Aufbau von effizient strukturierten regionalen Produktionsnetzwerken. Nur die wenigsten Unternehmen verfügen bisher über eine sinnvolle globale prozeß- oder produktorientierte Spezialisierung ihrer Tochterunternehmen oder zusammenhängende regionale Produk-

tionssysteme, wie dies bei einer Reihe von japanischen Großunternehmen bereits der Fall ist. Bei den meisten Operationen in der ASEAN handelt es sich noch um eigenständige Projekte ohne systematische Einbindung in das Gefüge der anderen Operationen in der Region. Angesichts des frühen Stadiums der südkoreanischen DI in der Region ist dies auch nicht weiter überraschend, aber in Zukunft werden insbesondere die großen Unternehmenskonglomerate nicht darum herumkommen, strategisch regionale Produktionssysteme zu konzipieren oder die interprozessuale Spezialisierung beziehungsweise Produktdifferenzierung nach Standorten voranzutreiben (siehe hierzu auch Kwang-chul Lee 1995:40-49).

Die Auswirkungen von Direktinvestitionen auf die Gastländer lassen sich nicht vollständig a priori abschätzen. Dies gilt insbesondere für die jüngsten südkoreanischen DI in der ASEAN, die sich noch in der Aufbauphase befinden und bei denen viele Projekte noch gar nicht implementiert worden sind. Im besten Fall können die südkoreanischen DI durch ihren Beitrag zur Kapitalakkumulation, durch den Transfer von Produkt- und Prozeßtechnologien und die Akkumulation von Management- und Marketing-Know-how zum langfristigen Wachstum und zur industriellen Weiterentwicklung der ASEAN-Staaten beitragen. Von unerwünschten sozialen und ökologischen Folgen einmal abgesehen, besteht jedoch auch die Möglichkeit, daß DI zwar in gewissem Maße zu Devisenerwirtschaftung und Arbeitsplätze-schaffung führen, aber gleichzeitig einen raschen Preisauftrieb, die Verdrängung von einheimischen Unternehmen, steigende Handelsdefizite mit den Investornationen sowie erhöhte Handelsfraktionen mit den primären Exportdestinationen in den USA und Europa mit sich bringen. Welches Szenario sich erfüllen wird, ist neben den erwähnten Lokalisierungsanstrengungen der südkoreanischen Unternehmen nicht zuletzt auch von den Politiken und Strategien der Regierungen und Unternehmen in den Gastländern abhängig.

So erfordert eine effektive Integration dieser Unternehmen in die lokalen Wirtschaften einen aktiven Ausbau der industriellen Infrastruktur und der nationalen Innovationssysteme. Auf Regierungsseite verlangt dies den direkten Ausbau von Ausbildungs- und Forschungskapazitäten sowie die Schaffung entsprechender Unternehmensanreize, um die Absorptionsfähigkeit einheimischer Unternehmen in bezug auf technologisches und Management-Know-how zu steigern und um sowohl quantitativ als auch qualitativ den wachsenden Bedarf an notwendigen Fachkräften und Ingenieuren zu befriedigen. Gleichzeitig gilt es, durch aktive Maßnahmen auf die Schwachstellen der Industriestrukturen der ASEAN-Länder einzuwirken. Diese liegen nicht zuletzt in der mangelnden Existenz von leistungsfähigen kleinen und mittleren Unternehmen, deren Funktion als Zulieferer für eine ausgewogene industrielle Entwicklung unerlässlich ist. Dies gilt insbesondere für den Kapitalgütersektor, den es unter dem Ziel der Erreichung internationaler Wettbewerbsfähigkeit mit finanziel-

len, steuerlichen und handelspolitischen Instrumenten zu fördern gilt. Im positiven Fall kann so die Schaffung technologischer Fähigkeiten und die Vertiefung der industriellen Strukturen in den ASEAN-Ländern mit der Nutzung von ausländischen Direktinvestitionen als Motor für nachhaltiges Wachstum Hand in Hand gehen.

Bibliographie

- Bank of Korea (1995), *Economic Statistics Yearbook 1995*, Seoul: Bank of Korea
- Bundeszentrale für Außenhandelsinformation (1996), *Länderreport Vietnam: Wirtschaftstrends zum Jahreswechsel 1995/96*, Köln: BfAI
- Cho, Tae-Hyon (1992), „Korea's Overseas Investment and Foreign Direct Investment: Present Situation and Prospects“, in: *Quarterly Review* (Korea Exchange Bank), November, S.3-17
- Fukagawa, Yukiko (1993), „Kankoku no ASEAN tōshi: genjō to tenbō“ (Südkoreas Investitionen in der ASEAN: Gegenwärtige Situation und Perspektiven), in: Kohama, H. (Hrsg.), *Chokusetsu tōshi to kōgyōka* (Industrialisierung und Direktinvestitionen), Tōkyō: Nihon Bōeki Shinkōkai (JETRO), S.103-127
- Jun, Wang-Taek und Renee Prendergast (1991), „Upstream Foreign Direct Investment by Korean Manufacturers“, in: Prendergast, Renee und H.W. Singer (Hrsg.), *Development Perspectives for the 1990s*, Houndmills und London: Macmillan, S.103-125
- Kasai, Nobuyuki (1990), „Kankoku no chokusetsu tōshi to keizai hatten“ (Südkoreas Wirtschaftsentwicklung und Direktinvestitionen), in: Taniguchi, Kōji (Hrsg.), *Taiwan/Kankoku no kaigai tōshi no tenkai* (Die Entwicklung der ausländischen Direktinvestitionen Taiwans und Südkoreas), Tōkyō: Ajia Keizai Kenkyūjo, S.15-39
- Koo, Sung-Yeal (1995), „South Korea and the Transitional Economies of Southeast Asia: A Case Study of South Korea-Vietnam Economic Relations“, in: Singh, Daljit und Reza Y. Siregar (Hrsg.), *ASEAN and Korea: Emerging Issues in Trade and Investment Relations*, Singapur: Institute of Southeast Asian Studies, S.167-197
- Korea Industrial Technology Association (1994), *Major Indicators of Industrial Technology 1994*, Seoul: KITA
- Lee, Chung H. (1994), „Korea's Direct Foreign Investment in Southeast Asia“, in: *ASEAN Economic Bulletin*, 10, 3, S.280-296
- Lee, Chung H. und Keun Lee (1991), *A Transition Economy and Outward Direct Foreign Investment*, Papier präsentiert auf dem APO-EWC-Seminar über „The Role of Foreign Investment in Development“ vom 16. bis 20.9.1991 in Seoul.

- Lee, Kwang-chul (1995), „A Comparative Analysis of South Korean and Japanese Foreign Direct Investments in ASEAN“, in: Singh und Siregar (Hrsg.), a.a.O., S.33-54
- Ministry of Finance and Economy (1995), *Trends in Foreign Investment, As of March 31, 1995*. Seoul: International Economic Policy Bureau, MOFE
- Nihon Bōeki Shinkōkai (1995), *1995-nen Jetero hakusho, tōshihen: Sekai to Nihon no kaigai chokusetsu tōshi* (JETRO Weißbuch 1995, Investitionsausgabe: Ausländische Direktinvestitionen Japans und der Welt), Tōkyō: Nihon Bōeki Shinkōkai
- Parrenas, Julius Caesar (1995), „Emerging Trends in South Korea-Philippines Relations“, in: Singh und Siregar (Hrsg.), a.a.O., S.88-110
- Ryou, Jai-Won und Byung-Nak Song (1993), *Korea's Foreign Direct Investment in Southeast Asia*, KIEP Working Paper No. 93-02, Seoul: Korea Institute for International Economic Policy
- Shin, Yoon Hwan (1995), „Rethinking Indonesia-South Korea Economic Relations: A Socio-Political Perspective“, in: Singh und Siregar (Hrsg.), a.a.O., S.55-69
- Shin, Yoon Hwan und You-Il Lee (1995), „Korean Direct Investment in Southeast Asia“, in: *Journal of Contemporary Asia*, 25, 2, S.179-196
- Singh, Daljit, „Singapore - South Korea Economic Relation“, in: Singh und Siregar (Hrsg.), a.a.O., S.111-124
- Steinberg, David I. (1993), „Sudpolitik' in the Wake of Political Liberalization: South Korea Pushes South“, in: *Asian Perspective*, 17, 1, S.137-167
- Thee, Kian Wee (1991), „The Surge of Asian NIC Investment into Indonesia“, in: *Bulletin of Indonesian Economic Studies*, 27, 3, S.55-88
- Wang, Yen Kyun (1995), „Overview of ASEAN-South Korea Economic Relations“, in: Singh und Siregar (Hrsg.), a.a.O., S.1-20